Com seguradora própria licenciada pela Susep e um hub aberto a seguradoras parceiras, companhia integra seguros diretamente às jornadas do consumidor final

A QI Tech, empresa líder em infraestrutura para serviços financeiros, anuncia o lançamento da sua vertical de seguros. Licenciada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), a QI Seguradora passa a emitir e subscrever suas próprias apólices e, ao mesmo tempo, opera um hub que conecta seguradoras parceiras à mesma plataforma – tudo em arquitetura 100% proprietária, integrada às jornadas financeiras dos parceiros da companhia.

Apesar do volume expressivo, a penetração de seguros no Brasil ainda é considerada baixa quando comparada a mercados mais maduros. O Brasil é a 9ª maior economia do mundo, mas ocupa apenas a 42ª posição entre os 54 países do ranking da OCDE que mede a participação dos prêmios de seguro no PIB, segundo a Fenaprevi.

Para Pedro Mac Dowell, fundador e CEO da QI Tech, a escala do setor é, em parte, limitada por uma fragmentação tecnológica, já que a maior parte das ofertas de seguros ainda ocorre de forma reativa e isolada da transação principal, criando fricção, muitas vezes em plataformas apartadas. Segundo o executivo, essa desconexão gera barreiras operacionais e altos custos para as seguradoras e parceiros comerciais, resultando em produtos pouco atrativos com baixas taxas de conversão.

“Sem uma integração em tempo real com os dados financeiros, as ofertas raramente são personalizadas, o que torna o seguro um produto percebido como burocrático e distante da necessidade imediata do consumidor. Esse cenário evidencia o potencial de expansão de modelos digitais de distribuição, como o Embedded Insurance. Para operar seguros, tiramos licença e estruturamos um modelo com tecnologia 100% proprietária, em total compliance com as normas da Susep. É um mercado que ainda pode ser melhor explorado. Por isso, vemos a oportunidade de alcançar R$3 bilhões em prêmios em três a cinco anos”, afirma.

Através da QI Seguradora, empresas de diferentes setores, que já ofertam produtos financeiros através da QI Tech, podem, agora, conectar suas jornadas a soluções de proteção, sem fricção ou jornadas paralelas. O modelo da QI também permitirá que múltiplas seguradoras se conectem à plataforma, ampliando a oferta e a concorrência de coberturas e viabilizando uma jornada eficiente de pós-venda a critério do canal.

"O lançamento é uma evolução natural da nossa infraestrutura, que já processa fluxos massivos de crédito e pagamentos. Ao posicionar-se como uma ponte tecnológica, a QI não visa concorrer com as seguradoras tradicionais, mas atuar como sua principal via de acesso a plataformas digitais", afirma Pedro Mac Dowell, fundador e CEO da QI Tech. Para o executivo, a estimativa de viabilizar R$ 3 bilhões em prêmio de seguro, reflete a capacidade da plataforma de converter a base atual de parceiros em novos canais de distribuição de seguros, diversificando a receita do ecossistema.

A nova vertical se apoia na infraestrutura já operada pela QI Tech, que processa bilhões de reais em crédito e pagamentos anualmente e atende centenas de empresas que distribuem serviços financeiros em seus próprios canais digitais.

Antes, quando um cliente entrava em um aplicativo para comprar um produto ou adquirir crédito, encontrava dificuldade para adicionar coberturas pertinentes e de alto valor agregado. Com a QI Seguradora, no momento do checkout, dentro do próprio aplicativo do parceiro, o seguro é oferecido, pode ser contratado em um único clique (opt-in) e o valor é somado à parcela que o cliente irá pagar independente da jornada desenhada pelo parceiro. Como a plataforma se conecta também a seguradoras parceiras, essa mesma jornada pode reunir, numa única contratação, diferentes coberturas – vida, aparelho celular, prestamista ou auto, por exemplo –, sem que o cliente precise passar por processos separados para cada produto.

A nova operação de seguros da QI Tech segue os modelos regulatórios definidos pela Susep para

distribuição e integração de seguros no ambiente digital. No momento da contratação da proposta, o cliente tem total visibilidade da oferta nos aplicativos dos parceiros, com regras claras para o direito ao arrependimento e cancelamento simplificado. Estão disponíveis produtos para pessoas ou empresas, com jornada fluida e digital.

Fonte: QI Tech/FSB, em 03.11.2026